

## Responsable d'agence (H/F)

62200 BOULOGNE SUR MER [Accéder à l'annonce en ligne](#)

 CDI

 Temps plein

 Dès que possible

 Ouvert aux personnes en situation de handicap

### L'entreprise

Aujourd'hui, **5e acteur sur le marché du travail et de l'emploi en France, Actual group** est un groupe français, à la vision résolument humaniste, qui milite chaque jour pour faciliter le droit au travail pour tous. Organisé autour de **4 métiers - travail intérimaire, recrutement, accompagnement et formation - le groupe est n° 1 de l'intérim d'insertion en France**. Dirigé par **Samuel Tual**, entrepreneur engagé, Actual group a développé une véritable expertise dans l'accompagnement des personnes vers l'emploi sur l'ensemble du territoire, à travers des solutions pour l'emploi et le développement des compétences. Le groupe propose également une offre de solutions RH complète pour accompagner les entreprises et créer ou trouver les compétences dont elles ont besoin. Grâce à ses **4 100 collaborateurs et plus de 600 agences** réparties sur le territoire, Actual group accompagne aujourd'hui **33 000 entreprises et 165 000 candidats à l'emploi**, pour un **chiffre d'affaires de 1,6 milliard en 2023**. Son ambition, et celle de ses marques Actual, Leader, Ergalis, Ergos, Best intérim, Talentpeople, Up Skills, Clémentine, CCLD, Act4skills, Bizness, Envergure, ESUP, Holberton, est de **construire ensemble le travail des femmes et des hommes, partout en France**.

### Le poste

Nous recherchons pour notre agence ACTUAL à Boulogne-sur-Mer un Responsable d'Agence H/F. Sous la responsabilité du Directeur de secteur, vous gérerez votre agence en toute autonomie, en prenant des décisions stratégiques pour atteindre vos objectifs de développement.

#### **Vos missions principales :**

Animation de la stratégie d'entreprise :

Représenter et déployer l'offre et la marque ACTUAL.  
Élaborer et mettre en œuvre un projet défini avec votre Directeur de Secteur.  
Analyser le marché de l'emploi dans votre territoire et proposer des solutions adaptées.

Gestion du centre de profit :

Piloter et développer l'activité tout en garantissant la rentabilité de l'agence, en respectant les procédures et les engagements stratégiques de la direction.  
Assurer un suivi régulier des performances financières de l'agence.

Développement commercial et réseau :

Concevoir, participer et suivre l'ensemble des actions commerciales et de recrutement de l'agence.  
Identifier et développer des prospects, tout en veillant à la satisfaction et à la fidélisation des clients par la qualité des prestations fournies.  
Établir un réseau relationnel solide et s'impliquer dans la vie économique de votre territoire.

Management :

Manager votre équipe, insufflant une dynamique de performance et de collaboration.  
Animer et accompagner vos collaborateurs, tout en contribuant au développement de leurs compétences.

Avantages :

Rémunération fixe selon votre expérience et expertise, complétée par une partie variable.  
Véhicule de fonction, téléphone, mutuelle, et tickets restaurant.

## **Le profil recherché**

Vous justifiez d'une expérience d'au moins 5 ans dans une fonction commerciale et managériale, idéalement acquise dans un poste similaire. Vous avez une bonne connaissance du tissu économique local.

Votre sens commercial affirmé, votre autonomie, votre organisation, ainsi que vos capacités d'adaptation vous permettent de comprendre aisément les besoins de vos clients. Reconnu pour vos compétences relationnelles et votre sens des responsabilités, vous faites preuve de dynamisme, de disponibilité et d'un véritable sens du service.

Si vous êtes prêt à vous engager dans un projet d'entreprise ambitieux et à diriger un centre de profit, alors n'hésitez plus : ce poste est fait pour vous ! Postulez dès maintenant !